

东南商报

B08

资讯

专题

2016年3月8日 星期二

编辑：钱元平 朱锦华

组版：陈鸿燕

好牛奶是养出来的

宁波牛奶集团温馨提示

今天

中雨

东北风转偏北风4~5级

10℃~18℃

明天

小雨

偏北风3级

7℃~10℃

后天

多云

偏北风转东北风3级

5℃~8℃

每天一句宁波话

词条：现成茶饭

解释：现成饭。

例句：依每日吃现成茶饭，福气好哦。[你每天吃现成饭，福气好的。]

依每日吃现成茶饭福气好哦。

钱元平 辑录 任山葳 配图

承承看天

较强冷空气今起影响我市

即便昨天我市最高气温再度飙升到 23.9℃，也阻挡不住较强冷空气南下的脚步。据市气象台预报，冷空气主体将于今天下午到傍晚起影响我市，过程降温幅度可达 7℃~8℃。

即便您今天早上出门的时候还不觉得冷，穿得还较轻便，但一定要记得带件外套出门，因为等到下班的时候，可能已经是另外一番景象了。

据市气象台预报，受较强冷空气影响，今明两天我市有明显降水过程。其中今天我市阴有阵雨，下午起雨量中等，局部地区有大雨，明天有时有阵雨。

今天下午到傍晚，我市风力也将逐渐增强，市区将出现 5~6 级东北风。今天下午到明天，我市沿海海面将有 8~10 级偏北大风，港区及沿海地区风力也有 7~9 级。

较强冷空气带来的降温会稍晚一步。从目前的预报看，今天我市最高气温仍有望维持在 17℃~18℃，最低气温比昨天略低，但也有 9℃~11℃。预计等到周五周六最低气温将降至 2℃~4℃，山区更将再现零度以下的低温。

特别需要提醒的是，春季作物特别是早春茶需防范冻害。

石承承

图说

给妈妈奶奶外婆化个妆

三八妇女节前夕，李惠利樱花幼儿园的小朋友给自己的妈妈、奶奶、外婆梳妆打扮，让她们变得更美丽。

郑雯

体彩、福彩请见 06 版

动态

宁海国税“流动微课”服务获纳税人点赞

日前，宁海县国税局改变办税服务厅被动的咨询服务模式，主动出击，在办税服务厅推行“流动微课”，用政策“微辅导”充实纳税人“碎片化”的办税等待时间，让办税等待变成知识充电，获得纳税人纷纷点赞。

该服务主要根据当前政策热点、办税难点，对纳税人需求进行梳理，制成 3~5 分钟的辅导教卡，由值班长在纳税人咨询、排队等候间隙，针对某一知识点进行宣传和辅导。一方面开辟了集中辅导、在线辅导之外的政策宣讲新阵地，另一方面提升了窗口辅导的规范性和针对性，也有助于化解一些由于纳税人长时间等待引发的潜在办税冲突，进一步营造和谐的办税氛围。目前该局已制作知识卡片 50 余份，累计服务纳税人 1000 余人次。

戴建平 蔡振岳

3月15日起盛宁线鄞州段24小时禁止机动车通行

3月15日起到6月30日（预计），因路面大中修工程需要，鄞州交警将对盛宁线鄞州段 21KM+904M—26KM（塘溪镇与东钱湖交界处—甬台温复线 S19 高速塘溪出入口）实行交通管制，全天 24 小时禁止机动车通行，施工区域内受限机动车可凭当地村委会证明及驾驶证、行驶证、交强险保险单等证明材料到鄞州交警大队大嵩中队办理通行证。

奉化、咸祥、塘溪往返宁波的机动车可通过宝瞻公路、甬台温复线 S19 高速绕行。

张財富 董力军 朱泽

旅游

赏牡丹 游古都

对于古都，飞扬的线路总是能给您更多惊喜，不仅仅是行程安排上的，还有在价格上。

开春线路推荐：【南太行，革命情】河南林州红旗渠、太行山大峡谷、黄河、万仙山、洛阳龙门石窟、神州牡丹纯玩双卧八日游：3月19/29日，4月19/29日，5月19/29日。2199元起（上铺）。

【赏牡丹，游古都】西安兵马俑、法门寺、洛阳龙门石窟、神州牡丹园、郑州少林寺纯玩双卧七日游：3月28日，4月6/18日，5月10/20日。1880元起（上铺）。

热线：27666666/4000—365—666

地址：海曙区大沙泥街 88 号富茂大厦裙楼 8/9 层；

网址：www.iflying.com

赏牡丹 游古都

机票

明日部分宁波始发航班票价

目的地	离站时间	折扣价	目的地	离站时间	折扣价
香港	8:30	1550	青岛	20:45	690
香港	14:30	1550	潍坊	20:30	520
香港	19:00	候补	成都	11:40	1010
澳门	15:50	1300	成都	13:10	850
乌鲁木齐	9:00	2090	成都	16:20	680
北京	7:40	830	成都	16:25	680
北京	8:30	1040	成都	18:30	680
北京	12:00	1380	成都	20:20	590
北京	17:45	1100	重庆	9:50	620
北京	18:45	690	重庆	11:15	700
北京	19:10	690	重庆	14:05	620
北京	22:00	1040	重庆	18:25	620
石家庄	16:00	790	昆明	7:35	890
天津	11:10	1310	昆明	11:05	990
广州	7:45	830	昆明	13:40	990
广州	10:10	950	昆明	7:35	890
广州	10:35	830	昆明	18:30	790
广州	11:15	710	贵阳	15:20	630
广州	14:40	950	贵阳	19:00	560
广州	16:40	830	长沙	11:00	400
广州	17:55	830	长沙	11:55	400
广州	21:25	890	长沙	16:20	350
深圳	12:00	640	长沙	20:20	260
深圳	13:05	640	南昌	13:10	390
深圳	13:10	640	南昌	18:30	390
深圳	14:30	770	武汉	7:35	490
深圳	16:55	640	武汉	15:15	340
深圳	18:50	770	武汉	16:25	380
珠海	10:35	1090	武汉	19:00	300
厦门	18:30	620	宜昌	12:20	280
哈尔滨	14:25	1210	郑州	8:00	430
哈尔滨	19:55	1040	郑州	9:00	650
长春	11:00	1470	郑州	18:05	430
沈阳	9:15	810	西安	7:20	600
沈阳	9:35	810	西安	17:40	600
沈阳	10:00	910	兰州	15:15	1010
沈阳	11:45	850	海口	11:10	620
大连	16:45	860	海口	12:55	470
大连	19:05	620	海口	17:35	620
青岛	7:30	600	海口	19:45	480
青岛	12:00	860	三亚	21:20	950
青岛	18:10	860			

讲座

市二院有
肾健康科普讲座

今年3月10日是第11个“世界肾脏日”，主题为“预防慢性肾病，应从儿童开始”。3月12日下午2:30，在市第二医院4号楼9楼学术报告厅将举行题为《呵护“肾宝宝”——保护肾脏从儿童做起》和《肾脏病的化验单如何看》的健康科普讲座。

郑轲 鲍云洁

电商时代 安利如何赢得消费者

2016年3·15主题是“新消费我做主”。近年来，随着电商等新消费形态的迅猛发展，消费者在享受便捷实惠的同时，也遭遇大量新出现的权益保护问题，比如真假难辨、退换货困难，以及缺乏线下服务等。如何解决新消费带来的消费者权益保障难题？一直以优质产品优质服务著称，且正在全力进军电商的安利，推出了一系列有效举措。

自建“移动社交电商平台”杜绝假货

一直以来，安利都是通过自营店铺和安利营销人员以产品包装标明的统一价格售卖安利产品。同时，安利 2015 年整合推出了升级版移动社交电商平台，包括安利易联网、安利数码港 APP、安利云服务微信号、安利营销人员移动工作室（相当于微店）等线上渠道。上述这些与安利营销人员和消费者各种生活场景高度融合的电商渠道，都支持直接下单购物。同时，全国 656 个城市安利公司都可以提供家居送货服务。截至 2015 年年底，安利中国网络购货比例已占到总销量的 41%。

“我们可以保证，消费者通过安利线上线下官方渠道购买安利产品，百分之百是正品。”安利相关人士说。

30 天内不满意随时退换货

在安利，退换货权益的保障期限，不是 7 天，而是 30 天。为了让消费者尽享国际水准的消费保障，安利一直实施 30 天无忧退货保障机制。在保障期内，顾客如对购买的产品不满意，可以依据公司规定，在 30 天内随时退换货。甚至对于已开封使用的日化产品、美容化妆品等，如果消费者使用未过半，都可退货并获得等值购物券补偿。

“产品 + 服务” 双剑合璧

业内人士认为，网络购物的先天短板是实体服务脱节，消费者无法得到“先尝后买”、产品使用全程指导、产品附加增值服务等权益，因此

造成大量买错用错问题，严重影响其消费感受。

在这方面，安利直销模式的核心优势就是将优质产品与营销人员面对面的个性化优质服务“双剑合璧”。多年来，安利也在不遗余力地开展营销人员产品及服务技能培训，培养出大批营养、美容等方面的专业人才。加之这些营销人员都与顾客熟识，能够全面了解顾客具体情况和消费需求，因此可以为消费者提供更加贴心的个性化服务。

安利体验战略增值消费者权益

安利大力推动线上销售的同时，也在全力推动线下店铺的体验升级。截至 2015 年年底，安利已相继建成了上海、深圳、成都

等旗舰体验馆，在二三线城市已有 26 座体验馆、体验店投入运营。目前，安利北京、广州两座旗舰体验馆已启动建设，且未来计划将覆盖全国 260 多个城市的自营店铺都升级改造为线下体验设施。在安利体验馆、体验店，消费者可以享受免费体质检测服务，打造属于自己的精致妆容，体验美食制作过程，净享好水好空气，一站式感受安利的产品、品牌、服务和企业文化。

此外，安利还依托体验馆、体验店及营销人员工作室，引导营销人员开展大量基于生活方式的社群活动，如亲子、美食、营养、美容、运动、文艺等，拓展新客户、维系老客户，并结合安利全线产品及营销人员的个性化优质服务，为消费者提供品质生活解决方案，实现消费者权益全面增值。

通讯员 胡骏